



関西学院大学リポジトリ

Kwansei Gakuin University Repository

コーチングにメタ・プログラムを活用することに関する一考察：クリスティーナ・ホール博士のメタ・プログラムを中心として

著者	加藤 雄士
雑誌名	産研論集
号	46
ページ	65-76
発行年	2019-03-23
URL	http://hdl.handle.net/10236/00027727

コーチングにメタ・プログラムを活用することに関する一考察

ークリスティーナ・ホール博士のメタ・プログラムを中心としてー

加 藤 雄 士

要 旨

本稿は、NLP（神経言語プログラミング）のメタ・プログラムについて、特にクリスティーナ・ホール博士の理論を紹介し、コーチングに活用することについて考察することを目的としている。メタ・プログラムはどの情報を処理し、どの情報をカットし、どのように情報を処理するかを決定するフィルターとして機能しており、コーチングの効果を上げるためにも有用な知識である。

I はじめに

本稿は、NLP（神経言語プログラミング）のメタ・プログラム、特にクリスティーナ・ホール（Christina Hall）のメタ・プログラムを紹介し、それをコーチングに活用することについて考察する。メタ・プログラムは、レスリー・キャメロン・バンドラー（Leslie Cameron-Bandler）が開発したもので、私たちがものを考えたり表現するときには無意識のうちに働いているフィルター（心の窓）のようなものである。外の世界から入ってくるものを制限したうえフィルターの形態に合うように調整して形を整え、また、私たちから発信されるメッセージもフィルターの形に合うように調整して送り出している¹⁾。クリスティーナ・ホールも、メタ・プログラムについて、我々が情報をどのように分類し、組織化し、自らの経験に順応させるかを決定するメンタル・プログラムのレベルのものであり、人は常にメタ・プログラムで思考していると説明している²⁾。メタ・プログラムについては、我が国

では、NLP コースのテキストに数ページの記載があるものの、詳しい解説が記載された書籍などは存在していない。また、クリスティーナ・ホールのメタ・プログラムについても、我が国では、過去2回、セミナーが開催されたものの、その内容を解説した文章は公開されていない。そこで、本稿の目的は、クリスティーナ・ホールのメタ・プログラムを初めてセミナー以外で紹介し、コーチングに活用することについて考察することである。

II NLPのメタ・プログラム

1 NLPのメタ・プログラムの開発

「メタ・プログラム」の開発経緯について、シェリー・ローズ・シャープベイ（Shelle Rose Charvet）は次のように説明している。

言語学者ノーム・チョムスキーの「削除」「一般化」「歪曲」といった概念を使って、NLP（神経言語プログラミング）の共同開発者たちは、人がどのように外界の情報を知覚・解釈しながら心の地図を作っているのかを明らかにし、その地図を自分の意思で操作する方法をつくり上げた。その後、NLPの研究者であるレスリー・キャメロン・バンドラーがノーム・チョムスキーの業績を応用して、人がそれぞれ独自の方法で「削除」「一般化」「歪曲」を行っていて、その結果が約60種類のパター

1) この2文は、シェリー・ローズ・シャープベイ（2010）p.35を参考とした。

2) クリスティーナ・ホールの「メタ・プログラム」セミナー（2017年12月、東京）における発言である。

ンとして表れることを割り出し、それを「メタ・プログラム」と名づけた³⁾。(シェリー・ローズ・シャーベイ、2010、p.34、一部修正)

上地明彦も次のように説明している。

レスリー・キャメロン・バンドラーは、同じ症状のクライアントに同じアプローチを用いても、うまくいくときとうまくいかないときがあるのは何故かという疑問をもち、その違いは、どの情報を処理しどの情報をカットするかを決定するフィルターが人によって違うことに起因していることに気づいた。その後、MBTI⁴⁾の知見も加えられ、現在のメタ・プログラムとしてまとめられた。(上地明彦、2006、p.13)

2 NLPのメタ・プログラム

「メタ・プログラム」について、シェリー・ローズ・シャーベイは次のように説明している。

メタ・プログラムとは、心の窓のようなものであり、伝達される情報はその窓を通してやりとりされる。この心の窓は独特な形をしているために、その形に合ったものだけが出入りすることができる。心の窓は、私たちの個性の一部のようでもあり、それゆえ一生変わらないもののように思われがちだが、実は、私たちが変化し、私たちを取り巻く環境が変化するにつれて、その形も変わっていく。こ

のフィルターは無意識のうちに働いて、私たちの行動や考え方、感じ方を左右し、自分自身や周りの人、そして外界との関わり方が定まり、自分なりの世界観を形成していく。(シェリー・ローズ・シャーベイ、2010、p.30、p.35)

上地明彦も次のように説明している。

メタ・プログラムとは、いわば、人が外界を見るために使っているメガネと言ってもよいだろう。したがって、それをかけかえることは非常に大きな変化をもたらす。(上地明彦、2006、p.13)

コーチングの目的が学習と行動を促すこと⁵⁾だとすると、外界を見るために使っているメガネをかけかえることは、学習を促し、行動を促進することにつながるものと考える。

Ⅲ クリスティーナ・ホールのメタ・プログラム

本章では、クリスティーナ・ホールのメタ・プログラムについて紹介する。なお、本章と次章の記述は全て2017年12月14日～17日に東京で開催されたクリスティーナ・ホール博士の「メタ・プログラム」セミナーにおける資料と彼女の発言をもとに筆者がまとめた⁶⁾ものである。

1 クリスティーナ・ホールのメタ・プログラム

メタ・プログラムについて、クリスティーナ・

3) NLPのメタ・プログラムは、LAB プロファイル (The Language and Behavior Profile)、影響言語 (Influencing Language) の開発につながった。「レスリーの教え子のロジャー・ベイリーはメタ・プログラムのパターンをより理解しやすく使いやすくするために、60あるカテゴリーを実用的な14まで減らした。そして、行動パターンと言語パターンに関連性があることに着目し、パターンを見極めるための質問を考案して、『答えの内容』ではなく『答え方』に注意をはらえば、その人が何をきっかけにしてやる気になり、どのように情報を処理しているかを識別できるようにした。これを『LAB プロファイル』という。さらに、ベイリーは『影響言語』というものを考え出した。パターンに合わせた言葉を使うことができれば相手の心の窓に自然と入っていき心に響くことを見つけ出し、体系化した。」(シェリー・ローズ・シャーベイ、2010、pp.36-40)。

4) MBTI(Myers-Briggs Type Indicator)は、ユングの心理学的タイプ論(Psychological Type)をベースに、米国のK.BriggsとI.Myersによって開発された質問紙方式の性格検査(自分の心の意識化を促進するためのメソッド)。ユングの心理学的タイプ論の、外的と内的、感覚と直感、思考と感情という3つの指標に、判断的態度と知覚的態度の4つめの指標を加えて開発した。MBTIは、諸外国において人の成長と関わるあらゆる分野(カウンセリング、教育、医療、企業研修、異文化を超えた人間理解)で用いられている。(R.R.ペアマン&S.C.アルブリットン、2012、Pi, 6-7、iii)

5) ヘンリー・キムジーハウス、キャレン・キムジーハウス、フィル・サンダー(2012) p.31。

6) クリスティーナ・ホール博士には2018年10月27日に書面(eメール)にて引用許諾をいただいている。

ホールは「思考のための具体的な戦略よりも抽象的であり、メタ・プログラムを使うことで、情報をもう一度『再組織化』(リ・オーガナイズ)できる」という。メタ・プログラムを使った質問をされることで、「質問された相手は、情報を自分の中でどう整理していくのか『方向づけ』をしている」という。コーチングは質問のスキルを使うが、どのメタ・プログラムを使って質問するかにより、クライアントの情報処理の仕方が変わる。さらに、メタ・プログラムについてクリスティーナ・ホールは以下のように説明する。

自分の経験を整理したり、説明したりすることにも使い、その人が「自分の経験のモデル」を他の人に伝えることなく使っている「その人のパターン」がどのようなものであるかを表している。(クリスティーナ・ホール、2017)

ただし、彼女は次のような補足もしている。

我々はメタ・プログラムではない。これはアイデンティティの問題ではないし、人々をラベル化(分類)するものではない。批判的ではない気づきを実践することが不可欠である。特定のメタ・プログラムのうえに価値判断をおくことや、一方がもう一方よりも優れていると考えることは役に立たないし、生産的ではない。(クリスティーナ・ホール、2017)

2 クリスティーナ・ホールのメタ・プログラムの特徴

クリスティーナ・ホールは、セミナーの中で、メタ・プログラムの特徴について以下(図表1)のように説明した。

図表1 クリスティーナ・ホールのメタ・プログラムの特徴

1. 一連の識別機能
フィルター、分類の原則である。行動を理解し説明するための情報の組織化の枠組みを提供する。メタ・プログラムによって情報が体系的に組織化される。
2. 参照構造の機能
情報はカテゴリごとにまとめることで処理される。情報があるやり方で組織化するように脳に「伝える」一連の指示のようなものである。指示は無意識レベルでされており、表面意識は考える必要がない。
3. 意味を与える機能
情報を組織化して意味を与える。私たちは意味付けがなければ行動できない。私たちが大海(経験の世界の中)を航海することができるように構造を提供する。
4. 意識の外で働く機能
メタ・プログラムは無意識的に働いている。また、思考のプロセスを型づくっていて、結果として行動を形づくる。メタ・プログラムは思考し行動する方法をつくるので、生活のあらゆる分野(側面)、例えば、動機、意思決定、プランニング、学習などに影響を及ぼす。
5. 一次的・二次的・フォーカス
メタ・プログラムはセットで動いている。例えば、遠ざかっている(～から遠ざかるプログラム)ときは、何かに近づいている(～に近づくプログラム)。絶対的ではないが、人々はプライマリー(主要・支配的)なモデルを表現する傾向がある。極端なところで行動することはめったになく、メタ・プログラムのパターンを修正する。

3 クリスティーナ・ホールのメタ・プログラムの種類

クリスティーナ・ホールは、人が話しているときは、メタ・プログラムを表現しており、キーワードや付随する非言語的行動(身振り、身体の姿勢など)にも表れるという。そして、メタ・プログラムとして以下の9種類を列挙して説明した。それぞれの

具体的な内容については、第IV章で説明する。

図表2 クリスティーナ・ホールのメタ・プログラムの種類

(1) ～に近づく(向かう)－～から遠ざかる(離れる) (Moving Toward－Moving Away From)
どの方向に動機を向けるか、ということに関するプログラムである。達成したいことに向かって動くのか、あるいは避けたいことから離れるのかという2種類がある。
(2) 可能性－必要性 (Possibility－Necessity)
どのように自身を動機づけて行動しているかということに関するプログラムである。可能性と必要性の2種類がある。
(3) 類似性－相違性 (Similarity－Difference)
相手がインプット（生のデータ）をどのように理解しているか（「理解」するためにどのように情報を収集し秩序立てているか）ということに関するプログラムである。類似性と相違性の2種類がある。
(4) 内的参照－外的参照 (Internal Reference－External Reference)
相手はどこに、動機づけ／正当性／権威の源（証拠）をおいているかということに関するプログラムである。内的参照と外的参照の2種類がある。
(5) グローバル／一般的－詳細／具体的 (Global (General)－Details)
チャンキングのサイズと方向に関するプログラムである。相手がどのように情報を受け取るかは、チャンク・アップ（グローバル／一般的）、チャンク・ダウン（詳細／具体的）の2種類に分かれる。示された情報を追跡しその情報を組み入れることを好むかどうかということに関するプログラムである。
(6) 自己フォーカス－他者フォーカス－私たち(自己＋他者) フォーカス (Focus on Self－Focus on Others－Focus on We)
注意しなければならない話し手として、自己にフォーカスするのか、他者あるいは私たちにフォーカスするのか（注目しなければならない話し手は誰か？）ということに関するプログラムである。

(7) 率先型（能動的）－反応型（受動的） (Reactive and Proactive Modes)
主要なフォーカスが、率先型にあるのか、それとも反応型にあるのかということに関するプログラムである。
(8) 時間の構成 (The Organization of Time)
認識、時間の追跡に関するプログラムである。時間についての信念（時間の地図）に関するものである。
(9) 時間の構造 (The Structures of Time)
「時間の構造」に関するプログラムとして、①時の中（インタイム）、②時と時の間（ビトウィーンタイム）、③時を通じて（スルータイム）の3種類がある。

IV クリスティーナ・ホールの9種類のメタ・プログラム

クリスティーナ・ホールは、全てのメタ・プログラムはリソースであり、活用することができるという。情報をまとめていくときに、いつ、どれを使っていくかという選択の問題であるという。本章では、前述（図表2）のクリスティーナ・ホールの9種類のメタ・プログラムについて紹介する。

1 「～に近づく（向かう）」－「～から遠ざかる（離れる）」（“Moving Toward”－“Moving Away From”）

(1) 2種類のプログラム

このプログラムは、相手が動機をどちらの方向に向けるかということと関係する。達成したいことに向かって動くのか、あるいは避けたいことから離れるのかという2種類に分かれる。「～に近づく（向かう）」（“Moving Toward”以下MTとする）とは、主要なフォーカスが「～に近づく（向かう）」ほうにあるときのことをいう。「本人が欲しいこと」、「好きなこと」のほうを話す。例えば「・・・を手に入れる」、「目ざす」、「獲得する」、「得る」、「達する」ことなどについて話すときのことをいう。他方、「～から遠ざかる（離れる）」（“Moving Away From”以下MAFとする）とは、主要なフォーカスが「～から遠ざかる（離れる）」

ほうにあるときのことをいう。例えば、本人が「欲しくない」、「好きではないこと」のほうを話すときのことをいう。

(2) 目標設定とこのプログラム

人が望むことについて話すときは、「～に近づく (MT)」プログラムとなり、人が望まないことについて話すときは、「～から遠ざかる (MAF)」プログラムとなる。前者の場合は可能性が増える。後者の場合は逃げる気持ちになり、排除、削除をする。MAFは、何かを解決する人（または、トラブル・シューティング）に役立つ。ただし、MAFで解決したいことばかりを考えると、イメージで何度もそのことを繰り返してしてしまう。したがって、理想的な目標設定（「ウェル・フォームド・アウトカム」として後述する）をする際には、肯定形に表現する必要がある。また、プランニングには、MTとMAF両方を使っていくことも大事である。すなわち何を達成したいかというところからスタートして、何がうまくいかない可能性があるのかということについても検討する必要がある。どちらか1つを使うと（意識すると）、他は意識できなくなってしまう。そのため、「あの人はポジティブ」「あの人はネガティブ」といった（アイデンティティにくっつけた）言い方は好ましくない。

2 「可能性」－「必要性」（“Possibility”－“Necessity”）

「可能性（選択肢）」（“Possibility”）とは、主要なフォーカスが可能性（選択肢）にあるときのことをいう。一般的には、興味、チャンス、アイデア、可能性や、「こうなれる」、「なるかもしれない」、「選択肢を広げたい」といった望みに動機づけられる。また、選択肢、新たなチャレンジ、潜在力への興味、未知のものへの好奇心なども動機になる。

他方、「必要性（手順）」（“Necessity”）とは、主要なフォーカスが必要性（手順）にあるときのことをいう。一般的には、必要性、義務、プレッシャー、責任などに動機づけられ、「やらねばならない」からする傾向がある。また、「否定的な結果」や「肯定的な結果の欠如」を投影したことによる応答が動機になって行動する。可能性と必

然性は自分をどのように動機づけるかということと関係しており、第V章で後述する。

3 「類似性」－「相違性」（“Similarity”－“Difference”）

(1) 「類似性」のプログラム

「類似性」（“Similarity”）とは、主要なフォーカスが類似性にあるときのことをいう。体験という世界を「類似性」によって理解している人は、インプットを一連の共通パターンとして理解する。例えば「物事に共通しているのは何か」と考える。あなたが何かについて話していると、この人はそれにマッチしていく傾向がある。たとえば「ああ、それは・・・のようですね」というようにである。このような人は、「類似」を基準に選別しているので、しばしば少数の例から一般化する傾向があり、「同じ」、「・・・のような」、「似ている」、「共通の」、「維持する」、「そのまま保つ」、などの言葉を口にする。

(2) 「相違性」のプログラム

「相違性」（“Difference”）とは、主要なフォーカスが相違性にあるときのことをいう。体験という世界を「相違性」によって理解している人は、インプットを「どのように違うか」で理解する。「相違」を基準に選別しているので、変化が必要となる。しかし、選択肢や多様性は必ずしも必要でない。このような人は、斬新な物事や状況を好む傾向があり、理解するためにデータをミスマッチさせ、「区別」を求めて選別する傾向を生むが、パターンや一般化は認識しづらいかもしれない。言語では、「新しい」、「変化」、「異なる」、「革命的な」、「ユニークな」、などの言葉を口にする。

(3) 情報のまとめ方とこのプログラム

類似性については、脳はチャック・アップ（内包のパターン）し、相違性については、脳はチャック・ダウン（排除、排斥のパターン）する。類似性をベースに意味を引き出す人もいるし、相違性をベースに意味を引き出す人もいる。また、類似点で聞くのが重要な場合もあるし、相違点で聞くのが重要な場合もある。両方とも使いこなせるようになることが大切で、柔軟性を高めていくためには、どちらの練習をしていくのがいいのかを

考えるとよい。プログラムはアイデンティティの問題ではないので、「彼は類似性の人だ。」というようにアイデンティティにくっつけて、その人の使っているメタ・プログラムを用いて批判する傾向があるが、それは好ましくない。

4 「内的参照」－「外的参照」（“Internal Reference”－“External Reference”）

（1）2種類のプログラム

「内的参照」（“Internal Reference”）とは、主要なフォーカスが内的参照にあるときのことをいう。通常、このような人は、「自ら動機づけられる人」と記述される。動機は内的で、自身のクライテリア、評価、判断を信頼する傾向がある。「うまくできたか」や「ある状況の状態」を知るときに、自身の「内的感覚」を使う。権威／正当性／証拠の源は、内的となる。「外的参照」（“External Reference”）とは、主要なフォーカスが外的参照にあるときのことをいう。外的な源によって動機づけられる傾向を示す。動機は外的で、他人のクライテリア、評価、判断を信頼する傾向がある。

（2）目標設定とこのプログラム

「内的参照」の場合は、「私は～する」と話し、自身を能動的な位置においている。例えば「私は、（自分自身を）動機づける。」「私は、エクササイズをする。」というようにである。他方、「外的参照」は、「エクササイズは、私を楽しませる。」「政府は私に税金を支払わせる。」というように、他の人や名詞を主語にもってきており、第三者に責任を預けている。アウトカム（目標）は知覚ベースで導き出す必要があり、「どのようにしてわかるのですか？」と聞くことによって、内的参照にフォーカスさせることができる。そのとき、「私は感じるのです。」と言った（「感じる」は不特定動詞）としたら、どの感覚器官（視覚的にか、聴覚的にか、体感的にか）を使って感じているのかを特定する必要がある。

5 「グローバル／一般的」－「詳細／具体的」（“Global (General)”－“Details”）

（1）「グローバル／一般的」のプログラム

「グローバル／一般的」（“Global (General)”）

とは、主要なフォーカスが「グローバル／一般的」（全体的に、おおざっぱ）にあるときのことをいう。このような大きなチャンク（塊）で情報を処理している人は、より大きな絵（全体像）を欲しがらる。そのほうが作業（ゴール／プロジェクト／手順）の構成パーツがどのように組み合わさっているかを理解しやすい。作業や出来事を要約する傾向があり、全体的な概念やアイデアによって説得される。

（2）「詳細／具体的」のプログラム

「詳細／具体的」（“Details”）とは、主要なフォーカスが「詳細／具体的」にあるときのことをいう。このような人は、より小さな「断片」で情報を処理しているので、まず、具体的な詳細を聞きたがる。作業をその構成パーツで知覚する傾向があるためである。この人は何かをやるかやらないかという決定をする前に、まず詳細（例えば「何をどの順序で行うのか」）を欲しがらる。作業や出来事を、具体的（詳細）に順次、記述する傾向がある。

（3）情報のトラッキングとこのプログラム

このプログラムは、情報をどのようにトラッキングする（追跡し、組み入れる）かということと関係がある。グローバルにとらえたほうがふさわしいこともあるし、逆に、詳細に報告したほうがふさわしいこともある。グローバルにフォーカスが向かっている場合、全体像を一言で言うことを聞きたがる。一般的には、オープンエンド（まとめないで出口をひらいておくこと）に興味がある。逆に、詳細にフォーカスが向かっている場合、その人は、小さい部分に興味がある。彼らは、小さな部分ごとに理解している。どういうステップなのか、手順を知りたいがり、順序だてて（シーケンスで）話す傾向がある。

6 「自己フォーカス」－「他者フォーカス」－「私たち（自己+他者）フォーカス」（“Focus on Self”－“Focus on Others”－“Focus on We”）

（1）「自己フォーカス」のプログラム

「自己フォーカス」（“Focus on Self”）とは、主要なフォーカスが「自己」にあるときのことをいう。フォーカスが「自己」にあるので、人とのかわりについては、基本的に「ここには、私にとっ

ての何があるのか？」ということによって知覚する傾向がある。この人は普通、自分自身の内的世界にある考えやニーズに応答し、手間をかける。かなり「内側」にしているように見える。他の人たちからのインプットを視覚的・聴覚的に「ふるいにかけ」て除外し、「内容」「物語」に注目する傾向がある。人とのコミュニケーションやかかわりの質を、相手から自分に返って来る応答ではなく、そこで起きたこと／起きていることに対して自分が感じる感情をもとに評価する。

(2) 「他者フォーカス」のプログラム

「他者フォーカス」(“Focus on Others”)とは、主要なフォーカスが「他者」にあるときのことをいう。フォーカスが「他者」にあるので、人のかかわりでは、基本的に「自分は他の人たちのために何ができるか？」ということによって知覚する傾向がある。この人は、他の人たちの応答が大事である。他の人たちの考え／感情／ふるまい、に応答し、手間をかける。他の人たちの気に入るように状況を運び、他の人からの応答を期待する。他の人たちの行動に対して、自動的に反射的な応答をする傾向がある。人とのコミュニケーションやかかわりの質を、相手から返ってくる応答をもとに評価する。

(3) 注意の焦点とこのプログラム

このプログラムは話し手が誰に注意を向けようとしているか（どちらがより価値があるか）ということと関係がある。自己にフォーカスが当たっているとき、極端には「私は何が得られるのか？」ということや、ナルシズムに向かう。自己フォーカスは、ストーリーを語ることに興味があり、めったに人に質問しない。自分にフォーカスをあてるのは健康的なことではあるが、ポイントはバランスにある。

他方、他者フォーカスの場合は、優れたペーシング能力をもっているといえる。心地よくない気持ちを他者に感じて欲しくないと考えているのだろうが、暗に人をリードすることは困難になる。

7 「率先型（能動的）」－「反応型（受動的）」 （“Reactive and Proactive Modes”）

(1) 「率先型（能動的）」のプログラム

「率先型（能動的）」(“Reactive Modes”)とは、主要なフォーカスが「率先型」にあるときのことをいう。「やること」について話し、行動志向の動詞を使い、能動的／実行者の立場に自分をおく。自分の行動が結果にどう貢献するか、自らが何事かを起こすきっかけとなり本人の世界形成に自分がどう影響できるかについて話す。例えば、「私は、健康でいるために運動する。」という。基本信念は、「私は自分の世界に影響を及ぼすことができる。実際、物事が実現するように行動している」というものである。コントロール、選択、動機の源は内側から湧き上がってくるのがわかる。使用される言葉の例としては、「私は・・・を選ぶ」「私は・・・と決める」「私は・・・できる」「私は・・・できた。私はできるだろう」「いっしょに代替案を見てみよう」「私は影響を及ぼす」「私は感情をコントロールする」「私は自分の人生に対して影響力がある。そして、私が物事を起こす」などである。

(2) 「反応型（受動的）」のプログラム

「反応型（受動的）」(“Proactive Modes”)とは、主要なフォーカスが「反応型」にあるときのことをいう。「待つこと」「考えること」「理解すること」について話し、普通は受動的な言語を使う。例えば「運動することは良い。」と言う。受動的な言語構造内で使用される言葉には、自らが本人の世界を変えるきっかけとなるインパクトをもつという含意はなく、自分の行動が外側の世界によって形成されていることを暗に示す。「因果」のパターンに関しては、自分を「影響される」立場におく傾向がある。したがって、この人は、外側で何事かが起き、行動をおこさざるをえなくなるのを待つ。基本信念は、「私は自分の世界に何のインパクトを与えることもなければ、それをどうすることもできない。なすがままである」というものである。コントロール、選択、動機の源は外的要因として認識され、環境に左右される。使用される言葉の例としては、「選択肢はあるけれど、私が選ぶことはできない。」「決定するのはむずかしい。」「私には・・・できない。私には・・・は無

理だ。」「私がやりたいことをするには十分な時間がない（時間が私をコントロールしている）。」「彼が頭にこさせる（私の生活の感情面は、私にはコントロールできない何か／誰かによって統御されている）。」などである。

（3）遂行者、被害者のプログラム

これらのプログラムは、自分を主語にしているか、目的語にしているかという違いに関係する。率先型ポジションは、原因のほうに自分が置かれる。例えば、「健康のために私はエクササイズをする。」「私は～を達成する。」というように、遂行者のほうに自分を置いている。

逆に、反応型の場合は、自分を動詞の目的におき、因果関係の結果のほうに置いている。話し手が自分を目的語にしているとき、自分は影響を及ぼすことができないと思っている。例えば、「それが起きたのです。」というとき、自分が影響を与えられないということのみならず、不可能というモダル・オペレーター（叙法助動詞）がついてくる。この受け身のポジションは、被害者のポジションといえる。

8 「時間の構成」（“The Organization of Time”）

（1）時間の構成のプログラム

時間の構成とは、認識の追跡、時間の追跡のことをいう。時間とは、あらゆる経験がある段階から別のある段階へと動いていく、絶え間なく続く進行中の変化というプロセスとして存在している。私たちはこのプロセスを「時間」という概念で表現する。そのため私たちが実質的に言い表していることは「時間」ではなく、「現象の様々な段階における出来事」、すなわち「変化」である。また、「私は興味があった。」という発言は、ある過去の経験の一部に興味があり、もはや進行中の経験ではない、ということが推知されている。このように、人は言語の時制の区別⁷⁾を通して、時間の経過のイメージを客観化、外在化する傾向がある。また、「時間」に言及する際、言語において、一般的に名詞を使う（名詞化する）。実際には動向、ダイナミックな進行中のプロセスしかないのだが、プロセスが名詞に変換されるときは、常に

静的で固定した不変の何かを含意する。

（2）時間の構成と思考の体系化

人は「時間」に問題があるのではない。「時間」とどう関わり、体系化し、コード化するかが問題である。その体系化が、人が生きる「時間」帯を設定する「枠組み」や「レンズ」を作り出す。自分の「時間」地図の認識が増し、時間の構成がどのように思考を体系化するのかを理解すると、より効果的かつ生産的な方法で選択の幅を広げることができる。

9 「時間の構造」（“The Structures of Time”）

（1）3種類の時間の構造のプログラム

時間の構造には（1）時の中（インタイム）、（2）時と時の間（ビトウィーンタイム）、（3）時を通じて（スルータイム）の3つがある。だれでもそれぞれの時間の構造を使う。しかし、人はその「好み」の『時間』との関わり方と組織化の方法を示す傾向がある。

（2）「時の中（インタイム）」

「時の中（インタイム）」とは、まるで過去も未来も存在しないかのごとく現在の活動に没頭していることを言う。「時の中」にいる人は、比較の対象がなく、全てが新しいので、がっかり（することは）できない。「時の中」にいる人は、普通、前もって計画を立てない傾向がある。その瞬間（現在）の感覚や感情に基づいて素早く決定する傾向や、「仕事」と「遊び」を同じように考える傾向がある。すぐに時間の経過を忘れてしまう傾向もある。出来事（複数）を、それぞれ関係のないエピソードとして知覚する傾向がある。出来事を記述するときしばしば「順番」が抜け落ちた表現をする。

（3）「時と時の間（ビトウィーンタイム）」

「時と時の間（ビトウィーンタイム）」とは、ときどきする何かのことをいう。例えば、「車を買う」「休暇を取る」「ディナーを食べる」。休暇の計画を立てるとき、この人は「そこに着いたら、これをして、あれをする必要がある」というようなことを言うかもしれない。自分が既にそこに着いたかのごとく、文字通り「先へ飛んで」いる。学習

7) 英語や日本語は、過去形と未来形の時間的区別がつけられている。

プロセスでは、体験と体験の間を行ったり来たりすることが重要である。例えば、「いまやっていることをさらに改善するための情報を再構成するためには、何ができるか」を決めるために、後ろへ戻って過去に自分がどこでつまづいたかの分析をするとよい。

(4) 「時と時の間 (スルータイム)」

「時を通じて (スルータイム)」では、時間はリニア (線状) で、継続して、途切れることがないかのように知覚され、時間が長く感じられる。「持続期間」に気づいており、時間に正確な傾向がある。意思決定するまでに、長くて、かなり骨の折れるプロセスを経過する傾向もある。「仕事」と「遊び」を別に考える傾向がある。「時を通じて」ずっと終了や完結への高いニーズをもつ傾向もある。

V クリスティーナ・ホールのメタ・プログラムをコーチングに活用することに関する考察

この章では、クリスティーナ・ホールのメタ・プログラムをコーチングの場面でどのように活用できるかをコーチング・プロセスの GRROW モデル⁸⁾に沿って考察していく。またコーチングにおけるコミュニケーションで、どのように活用できるかについても考察していく。

1 ゴール設定 (G) の場面とメタ・プログラム

(1) ゴール設定の場面とメタ・プログラム

ゴール (目標) 設定をする際、「～に近づく (向かう)」プログラムを使う場合も「～から遠ざかる (離れる)」プログラムを使う場合もあるが、具体的に目標を表現する場合には「～に近づく (向かう)」プログラムを使い、ゴールを肯定的に表現することが望ましい (後述の「ウェル・フォームド・アウトカム」の条件」も参照されたい)。逆に、「～から遠ざかる (離れる)」プログラムでゴールを表現すると、そのことをイメージすることになり、遠ざかりたい方向に近づいてしまう (遠ざかりたいことを繰り返してしまう)。

また、ゴール設定のエビデンス・フレーム (証

拠となるもの) については、「内的参照」のプログラムを使うか、「外的参照」のプログラムを使うか2種類がある。「内的参照」のプログラムを使う場合は、「うまくできたか」や「ある状況の状態」を知るときに、自身の「内的感覚」を使い、知覚ベースでゴールを設定する。逆に、「外的参照」のプログラムを使う場合は、他人のクライテリア、評価、判断を信頼する傾向がある。ゴール設定では、両方の基準を参照することが望ましい (後述の「ウェル・フォームド・アウトカムの条件」も参照されたい)。

(2) ウェル・フォームド・アウトカム (Well-formed outcome) の条件

クリスティーナ・ホールは、「ウェル・フォームド・アウトカム (適切なアウトカム)」の条件として、以下の7点を列挙した⁹⁾。

- ① アウトカムは、「肯定的」に表現し、「目的」という、より大きな枠組みにつなげる。一つ一つのアウトカムは、常により大きなプロセスの一部である。
- ② アウトカムは、多角的な知覚位置から感覚 (例えば、見る、聞く、感じる) 的な言葉で表現する。
- ③ 内的参照と外的チェック (外的参照) をともに、自己を動機づけ、アウトカムを維持する。
- ④ 結果は適切に組み入れること。
- ⑤ 周りの環境 (エコロジー、自己、他者、関わっているさらに大きな環境) との関係内で、肯定的な意図 (つまり目的) を維持し続ける。
- ⑥ 望むアウトカムを手に入れるためのステップアップ (つまり行動) を、リハーサル機能を使い各ステップをつなげるようにする。それにより、現在いる地点と行きたい地点をつなげる「橋 (ブリッジ)」ができる。
- ⑦ 意識レベル、無意識レベルの両方で同意 (が一致) している。

8) コーチングをする際の一般的なプロセスの1つに GRROW モデルがある。ゴールの設定 (G)、現実の把握 (R) リソースの発見 (R)、選択肢の創造 (O)、目標達成の意思 (W) の5段階のプロセスからなる。

9) クリスティーナ・ホールの「メタ・プログラム」セミナー (2017年12月、東京) において紹介されたものである。

①について補足すると、「私はタバコをやめたのです。」とクライアントが言ったときは、「その代わりに何をしたいのですか？」と聞く必要がある。②については、既述のとおり、見る、聞く、感じるという知覚ベースで表現する必要がある。③については、知覚ベースの内的参照だけでなく、外的な基準も使ってチェックする必要がある。成功している営業パーソンは、お客さんにとって最も重要な条件を聞き出し、その外的な基準を使っている。⑥については、スルータイムのプログラムを使ったりリハーサル戦略を用いることで、現在地とゴールとの間に橋（ブリッジ）をかけることができる。

2 現実の把握（R）、リソースの発見（R）の場面とメタ・プログラム

現実の把握の場面、リソースの発見の場面でも、人により情報処理の仕方は異なる。例えば、クライアントが「類似性」によって体験という世界を理解しているのか、それとも「相違性」によって理解しているのか、コーチは注意を向け、どちらのプログラムで聞くのがよいのかを判断する。また、質問はあることに方向づけ、あることから遠ざける働きがある。「何が問題ですか？」という質問は問題にフォーカスをあて、問題を強化してしまう。逆に、「何ができますか？」という質問（可能性のプログラムを使った質問）は、可能性を広げてくれる。問題にフォーカスをあてた質問と解決策にフォーカスをあてた質問を交互にせず、いったんどちらかにフォーカスすると決めたら、そちらの方向に質問を重ねていく（スタッキングしていく）ことが有効である。

3 選択肢の創造（O）の場面とメタ・プログラム

（1）選択肢創造の場面とメタ・プログラム

選択肢の創造の場面では、「可能性」にフォーカスをあてた質問が有効（手順について考えるときは、「必要性」についてフォーカスをあてた質問が有効）である。また、「学びを応用できる他の方法（別の方法）とは？」というように、相違点で引き出す質問の方法も有効である。

（2）計画策定の場面とメタ・プログラム

計画策定では、「～に近づく（向かう）」プログラムを使うか、それとも「～から遠ざかる（離れる）」プログラムを使うかによって、その方策も異なってくる。例えば、CEOが利益目標を達成しようとする際に、前者の場合は目標売上の達成にコミットし、後者の場合はコスト・ダウンにコミットするといった違いが出てくる。計画策定には両方を使っていくことが望ましい。

また、計画策定の場面では、「グローバル／一般的」に情報処理している人（より大きなチャンク（塊）で情報を処理している人）は、より大きな絵（全体像）を欲しがり、「詳細／具体的」に情報処理している人（より小さな「断片」で情報を処理している人）は、具体的な詳細を聞きたがる。例えば「何をどの順序で行うのか」という情報を欲しがり、作業や出来事を、具体的（詳細）に順次記述する傾向がある。

4 目標達成の意思（W:動機づけ）の場面とメタ・プログラム

ゴールに向かって動機づけるとき、「～に近づく（向かう）」プログラムを使う（「を手に入れる」「を達成できる」といった表現を使う）か、それとも「～から遠ざかる（離れる）」プログラムを使うかによって気分が変わる。前者は、可能性が広がるように感じ、後者は逃げる気分になる。また、「可能性」によって動機づけること（例えば、「こうなれる」「こうなるかもしれない」といった表現）がふさわしい場合もあるし、「必要性」によって動機づけること（例えば、「やらねばならない」といった表現）がふさわしい場合もある。前者は、興味、チャンス、選択肢といったものによって動機づけられ、後者は、必要性、義務、プレッシャー、責任といったものによって動機づけられる。動機の源については、「率先型（能動的）」は内側から湧き上がり、「反応型（受動的）」は、外的要因として認識され、環境によって左右される。

5 コーチング・コミュニケーションとメタ・プログラム

(1) カリブレーション（観察）とペーシング（同調）、リーディングへの活用

人が話しているときには話し方の癖があり、「メタ・プログラムを表現している」とクリスティーナ・ホールは言う。良好なコミュニケーションを築くうえでは、相手がどのような情報のまとめ方（あるいは意味の引き出し方）をしているのかをカリブレーション（観察）することが重要になる。例えば、「類似性」、「相違性」どちらのプログラムを使っているかによって、使う（好む）言葉、動作などが変わる。言語的、非言語的両方でカリブレーションすることで、こうした傾向や、クライアントの価値観にも気づけるようになる。

また、クライアントのプログラムにペーシング（同調）することでラポール（親和関係）を早く築ける。例えば、類似性をベースに意味を引き出す人に対しては、類似性で質問し、相違性をベースに意味を引き出す人に対しては相違性で聞くとペーシングできる。逆に、クライアントの学習や行動を促進するためには、クライアントがふだん使っていないプログラムを使うよう誘う（リーディングする）ことも有効である。

(2) 質問とメタ・プログラム

どんな人も、質問するときは慣れたやり方で聞く傾向がある。コーチ自身が、自分がよく使っているプログラム（自分の自然な傾向）を意識し、あまり使うことのないプログラムを使えるように練習することでコーチ自身のフィルターの偏りを減らし、自分の考え方や意見を押しつげずに、相手が受け入れやすいやりとりができるようになる。結果として、クライアントとの柔軟なコミュニケーションが可能になる。また、第三章で説明したように、メタ・プログラムは情報のあるやり方で組織化するように脳に伝える「参照構造の機能」があり、それは「意識の外」で働き、思考し、

行動する方法を決める。質問にはメタ・プログラムが埋め込まれていて、質問されたクライアントは、無意識レベルでそのプログラムを使って情報処理をする。慣れたやり方とは別のやり方で質問するとき、相手は別のやり方で情報処理をする。それにより成長や発展を妨げていたブロックを外し、可能性を広げる（行動の柔軟性も増していく）ことができる。

VI おわりに

本稿では、クリスティーナ・ホールのメタ・プログラムを紹介し、それをコーチングのプロセスや、クライアントとの関係性構築（コミュニケーション）の各場面で、どのように活用できるか、筆者の見解を交えて考察してきた。

まず、第Ⅰ章で本稿の目的を紹介した後、第Ⅱ章でNLPのメタ・プログラムが開発された経緯などについて説明し、第三章でクリスティーナ・ホールのメタ・プログラムの特徴、種類について紹介した。セミナーを除いては初めて紹介される内容である。続く第Ⅳ章では、彼女自身の説明に基づいて、メタ・プログラムの各種類ごとに詳しく説明した。そして、第Ⅴ章ではこのメタ・プログラムをコーチングにどのように活用できるかを筆者の見解を交えて考察した。具体的にはコーチング・プログラムのGRROWモデルの各プロセスで有効となるメタ・プログラムとその活用法について検討した。コーチングの目標設定で重要となる「ウェル・フォームド・アウトカム」（適切なアウトカム）の条件についても紹介した。また、コーチングにおけるコミュニケーションに関してメタ・プログラムとその活用法についても考察した。

今回はコーチングにおける活用について考察してきたが、コーチングの場面だけに絞ってもさらに具体的に考察の余地がある。また、メタ・プログラムとメタ・モデルの関係¹⁰⁾や、コーチング以外の人材開発の場面¹¹⁾でのメタ・プログラムの活

10) クリスティーナもメタ・プログラムは「言語のメタ・モデル」「ウェル・フォームド・アウトカム」と密接な関係があるという。

11) 参考として、LAB プロファイルの活用例について、シェリー・ローズ・シャーベイ（2010）は以下のように紹介している（一部修正、下線筆者）。「キャリア・カウンセリング」では、まず動機づけの特徴として、当該人物がやる気を出し、維持していくのに必要なパターンをプロファイリングする。また、行動上の特徴のパターンを示す。それにより、彼にとっての望ましい職場環境を示すことができる。企業風土の診断と改善策では、前もって企業風土の分析を行い、適切なストラテジーを用いて理想的な改革を実行し、改革を行ったのち6ヶ月～1年したら、前回とは異なる従業員のグループを選んで、彼らにLABの表現を用いて企業風土につい

用についても検討の余地がある。

参考文献

- 上地明彦（2006）『NLPの最近の動向』『日本ブリーフサイコセラピー学会ニュースレター』No.24（株）メディア・イシュ
- クリスティーナ・ホール（2008）『クリスティーナ・ホール博士の言葉を変えると、人生が変わる—NLPの言葉の使い方』（株）ヴォイス。
- シェリー・ローズ・シャーベイ（2010）『「影響言語」で人を動かす』上地明彦（監訳）、本山晶子（訳）、実務教育出版。
- ヘンリー・キムジーハウス、キャレン・キムジーハウス、フィル・サンダー（2012）『コーチング・バイブル』CIT ジャパン（訳）、東洋経済新報社。
- R・R. ペアマン, S・C. アルブリット（2012）『MBTIへのいざない—ユングの「タイプ論」の日常への応用』園田由紀（訳）、JPP。

て説明してもらおう。効果があったかどうかは、LAB プロファイルのパターンの変化によって表れるはずである。有能な人材を集める方法としては、その職務に就く人に求められるものについて、動機づけの特徴と、行動上の特徴を挙げて、新しく雇われる人材として最適とみなされるパターンを導き出し、ふさわしい求人広告を出すことが考えられる。パフォーマンスの高いチームづくりには、プロファイリングを行って、結果をスタッフ一人一人にフィードバックしたうえで、業務内容とスタッフのプロファイルを参考にして仕事の分担を調整する。より良い交渉に向けては、相手のニーズやコミュニケーションの取り方を理解するうえで大変に役に立つ。ターゲット市場の分析についても、プロファイリングされた市場分析を再度細かく解読して、製品の販売に最も効果的な影響言語を割り出そうとすることができる。」（シェリー・ローズ・シャーベイ、2010、p.324、pp.341-343、p.359、p.364、p.371）